

Ю. И. Салата

Научный руководитель

Е. Г. Толкачева

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АНАЛИЗА ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ И ТОВАРООБОРОТА

В качестве предложений по совершенствованию методики анализа товарных запасов считаем возможным предложить:

1. Оценивать ликвидность товарных запасов с учетом скорости их реализации (трансформация в средства платежа). К высоколиквидным товарам следует отнести товарные группы, имеющие период оборачиваемости до 30 дней; к среднеликвидным товарным запасам – от 30 до 45 дней; к медленно реализуемым – более 46 дней. Это позволит более объективно оценивать платежеспособность организации, а именно коэффициенты ликвидности.

2. Определять показатели, характеризующие удовлетворенность спроса на товары при их поставке в торговую сеть, а именно:

– Коэффициент продаж, который определяется как отношение товарооборота к поступлению товаров за отчетный период. Данный показатель характеризует удельный вес поставок товаров, которые были реализованы в отчетном периоде.

– Коэффициент обеспеченности продаж, который определяется как отношение товарооборота к сумме поступления товаров за отчетный период и остаткам товарных запасов на начало отчетного периода. Показатель характеризует удельный вес товарного обеспечения, который был реализован в отчетном периоде. Разность между единицей и коэффициентом обеспеченности продаж характеризует долю товарных запасов, которая осталась нерезализованной и находится в торговых объектах. Следовательно, близость коэффициента обеспеченности продаж к 1 свидетельствует о сбалансированности спроса и предложения в торговом объекте.

3. Предлагаем оценивать соотношение темпа роста товарооборота и темпа роста поступления товаров, которое раскрывает соответствие динамики поставок и реализации товаров. Положительно оценивается, если коэффициент превышает 1 вследствие опережающего темпа роста товарооборота по сравнению с темпом роста поступления товаров.

4. Считаем необходимым определять упущенный спрос организации как произведение розничного товарооборота на разность между темпом роста товарооборота и темпом роста потребления товаров, умноженное на 100%.

Для определения потерь розничного товарооборота в регионе деятельности субъекта хозяйствования используют формулу

$$Пм = \frac{(Трм - Тр\text{ рег}) \cdot ТО}{100},$$

где $ПТ$ – потери розничного товарооборота;

$Трто$ – темп роста розничного товарооборота организации;

$Тр\text{ рег}$ – темп роста розничного товарооборота в регионе;

$ТО$ – розничный товарооборот организации за отчетный период.

Таким образом, данные предложения позволят усовершенствовать методику анализа товарных запасов и розничного товарооборота, а следовательно, более обоснованно формулировать выводы по результатам анализа.